

Geschlossene Fonds

Euro Nr.10/2010 vom 22.09.2010, Seite 126

Publikumszeitschrift / monatlich, München

Rubrik Geschlossene Fonds
Autor Stefan Rullkötter
Quellrubrik Beteiligungen
Ressort Finanzen
Auflage 140.395
Reichweite 240.075



Wetten auf die Treue der Mieter

Geschlossene Immobilienfonds | Initiatoren locken mit jährlichen Ausschüttungen von sechs Prozent und mehr. Dafür riskieren Anleger auch Wertverluste bei den Objekten

von Stefan Rullkötter

Se vende" - zu verkaufen. Solche Schilder hängen in Mallorcas Touristenorten vor vielen Wohnimmobilien. Allerdings gibt es zurzeit nur wenige Käufer dafür. Schnäppchenjägern scheinen die Preise immer noch zu hoch zu sein. Dabei sind sie für Wohnungen und Häuser auf den Balearen seit dem Ausbruch der Finanzkrise im Jahr 2007 durchschnittlich bereits um 15 Prozent gesunken. Die Tendenz: weiter fallend.

Mallorcas Luxusobjekte sind dagegen wieder gefragt. Käufer sind vor allem Skandinavier, Deutsche und neuerdings auch Araber. Auf deren Lust auf Luxus setzt Immobilienfondsinitiator United Investors. Die Firma bietet Anlegern exklusiv eine Beteiligung an drei futuristischen Villen im hoch über der Hauptstadt Palma gelegenen Nobelviertel Son Vida sowie an 24 Luxus-Apartments am Yachthafen von Portals Nous.

Wenn sich die ambitionierten Projekte wie geplant rentieren, bekommen Investoren nach längstens drei Jahren ihren Einsatz von mindestens 25000 Euro zurück und sollen laut Fondsprospekt eine Jahresrendite von 10,66 Prozent kassieren. Dieses Angebot ist eines der schillerndsten im Bereich Geschlossene Immobilienfonds. Und eine Ausnahme.

"Der Fokus der Fondsinitiatoren liegt weiter auf dem Heimatmarkt", sagt Wolfgang Kubatzki, Chefanalyst der Ratingagentur Feri. Nach deren Berechnungen verkauften die Anbieter von Januar bis Juni 2010 Anteile an deutschen Immofonds für 365 Millionen Euro.

Zum Vergleich: Mit den Zeichnungsscheinen für Objekte in anderen europäischen Ländern, Asien und Australien sammelten sie nur 357 Millionen ein. Damit konnten die "Betongoldanbieter" ihren Anteil am Gesamtmarkt für Geschlossene Fonds im Vergleich zum ersten Halbjahr 2009 von 35 auf 43 Prozent steigern. Somit bleiben sie vor Solar- und Private-Equity-Fonds Marktführer.

Eine wichtige Zielgruppe sind Tages- und Festgeldkontoinhaber, die Alternativen zu den niedrigen Bankzinsen

(siehe Seite 81) suchen. Die lassen sich mit hochwertigen Immobilien in europäische Metropolen locken, wo zahlungskräftige Mieter für stabile Mieterträge sorgen. Ausschüttungen von sechs Prozent pro Jahr sind da nicht selten. Nie war diese Renditedifferenz zu den Tages- und Festgeldzinsen höher.

Steuervorteile. Deutschlandfonds-Anleger können auch von Steuervorteilen auf Einnahmen für Vermietung und Verpachtung profitieren: Bei einer durchschnittlichen prospektierten Fondsausschüttung von 5,5 Prozent pro Jahr sind in der Regel nur 1,5 Prozent zu versteuern. Die Gewinne aus dem Verkauf deutscher Fondsobjekte sind zudem nach zehn Jahren steuerfrei. Anders als beim seit 2009 abgeltungsteuerpflichtigen Wertpapierhandel gilt für Immobilien noch eine zehnjährige Spekulationsfrist.

Aber auch Auslandsfonds bieten Steuervorteile: Anleger, die sich beispielsweise an Immobilien in Österreich und Belgien beteiligen, können Ausschüttungen vor Ort zu niedrigeren Sätzen als in Deutschland versteuern und für ihre Mieterträge vor Ort Steuerfreibeträge beanspruchen. Kein Wunder, dass sich die Fonds gut verkaufen lassen.

"Das wichtigste Verkaufsargument von Beteiligungsvermittlern ist aber die Inflationsangst ihrer Kunden", sagt Marion Köbler, Geschäftsführerin der Münchner Vermögensberatung Bestadvice. Schützen doch Immobilien nach landläufiger Meinung vor einer Geldentwertung.

Anbieter von Wohnimmobilienfonds versuchen, die Nachfrage für Häuser und Eigentumswohnungen auf ihre Produkte umzulenken. Dafür sprechen sie potenzielle Interessenten an, die sich ein Direktinvestment nicht leisten können oder wollen. In den Top-Regionen Deutschlands zeichnen sich Wohnimmobilien durch relativ stabile Preise aus.

Nicht zuletzt, weil Deutschland den größten Mietermarkt Europas hat. In anderen Ländern der Europäischen Union ist die Eigentumsquote deutlich höher.

Initiatoren von Wohnimmobilienfonds müssen aber in der Regel mit geringeren Renditen als Anbieter von Gewerbeimmobilien kalkulieren - in der Regel mit vier bis fünf Prozent. Ein Grund: Die Verwaltung kleinerer Wohnobjekte ist aufwendiger als die Betreuung einzelner großflächiger Immobilien.

Hohe Kosten. Im Durchschnitt liegen die anfänglichen Ausgaben für Vertriebsprovisionen und sonstige Dienstleistungen für Wohnimmobilienfonds - wie Anwalt- und Notarkosten - bei 19 Prozent. Das heißt, bei einer Fondsbeteiligung in Höhe von 100000 Euro fließen oft nur etwas mehr als 80000 Euro direkt in die Objekte.

Weiter verbreitet als Wohnungsfonds sind Beteiligungsangebote für Büro- und Gewerbe-Immobilien. Sie versprechen Anlegern meist höhere Mietsteigerungen und Verkaufsgewinne. "Diese Hoffnung wird sich bei Geschlossenen Immobilienfonds nicht in jedem Fall erfüllen", warnt Vermögensberaterin Köbler.

Gelingt es Initiatoren bei der Fondsauflösung zum Beispiel nicht, die versprochenen Verkaufserlöse für ihre Objekte zu erzielen, drohen Anlegern erhebliche Verluste bei der Gesamtrendite. Vorsichtig sollten sie deshalb grundsätzlich bei sogenannten Single-Tenant-Immobilien sein. So werden Fondsobjekte genannt, die lediglich von einem "Ankermieter" genutzt werden.

Ein häufiges Anlagerisiko für Investoren besteht auch darin, dass Immobilienfonds in der Regel erst nach dem Ablauf der ursprünglich ausgehandelten Mietverträge aufgelöst werden.

In Konjunkturkrisen sind gerade Gebäude wie Kühllhäuser, Lagerhallen und andere Logistikobjekte stärker von Leerstand bedroht. Die Erträge könnten im Extremfall auf null sinken, sollte der einzige Mieter zum Beispiel pleitegehen und der Initiator dann keinen Nachmieter finden.

Nur wenn die Fondsinitiatoren mit den Immobiliennutzern lukrative Folge-Mietverträge aushandeln, die weit über den Zeitpunkt der Fondsauflösung - im

Schnitt nach zehn Jahren - hinaus gehen, können sie die Objekte zum im Fonds-prospekt kalkulierten Wert wieder veräußern. Denn schlecht vermietete oder gar leer stehende Immobilien sind für Investoren uninteressant. Entsprechend niedriger fällt der Verkaufserlös aus.

Kapitalanleger, die in Geschlossene Immobilienfonds investieren wollen, sollten deshalb vorher die folgenden Fragen penibel prüfen:

Befindet sich die Fondsimmoblie in einer begehrten Lage mit guten Verkehrsverbindungen? Vor allem für Büroimmobilien gilt: In schlechten Lagen ziehen selten die besten Mieter ein.

Sind die Angaben im Fondsprospekt des Initiators, insbesondere die verkaufsfördernden, wirklich realistisch? Manchmal versprechen Anbieter nur ins Blaue hinein, dass sich um die von ihnen angebotenen Immobilien ein "neues urbanes Stadtquartier" entwickeln wird.

Könnten Mietverträge mit angeblich sicheren staatlichen Behörden vielleicht doch früher enden als gedacht? Wegen des Sparzwangs der öffentlichen Haushalte sucht sogar manche Behörde nach günstigeren Mietobjekten.

Ist die "Greenbuilding-Zertifizierung" für hohe Energieeffizienz auch in zehn

Jahren noch wertsteigernd? In der Zukunft wird eine nachhaltige Ausstattung in Immobilien Standard sein und keinen Zusatzgewinn beim Verkauf bringen. Wird die Nachfrage nach Spezialimmobilien wie Discountmärkten wirklich dauerhaft so hoch sein? Würden in der Nähe der Fondsimmoblie weitere Einkaufsmärkte gebaut, könnten potenzielle Mieter dorthin ausweichen. Das könnte womöglich die künftig erzielbaren Miet- und Verkaufspreise drücken.

Thomas Kuhlmann, Vorstand beim auf Handelsobjekte spezialisierten Initiator Hahn Fonds, sagt: "Wir investieren nicht in Discounter-Immobilien, da diese Objekte im Gegensatz zu Fachmarktzentren keinen Gebietsschutz genießen."

Derzeit drängen einige neue Einzelhandelsfonds auf den Markt, die in Discount-Märkte von Aldi, Lidl, Penny-Markt und Co investieren. Entscheidend für den Anlageerfolg ist auch hier vor allem, ob die Initiatoren nach zehn Jahren Fondslaufzeit Verkaufserlöse erzielen können, die über ihren Kaufpreisen liegen. Das könnte beispielsweise daran scheitern, dass die Mietverträge zum Zeitpunkt des beabsichtigten Verkaufs nur noch fünf Jahre gelten statt 15 Jahre - wie zum Kaufzeitpunkt.

Euro hat unter Berücksichtigung aller beschriebenen Risiken elf aussichtsrei-

che Beteiligungen ermittelt (siehe Kästen unten). Anleger sollten aber stets bedenken, dass es sich bei diesen Angeboten um sogenannte unternehmerische Investments handelt und die prospektierten Renditen zwar vier bis fünf Prozentpunkte höher als bei Tages- und Festgeldkonten sind, aber längst nicht so sicher. Investoren sollten aus dem Grund höchstens zehn Prozent ihres Vermögens in dieser Anlageklasse investieren.

| Geschlossene Immobilienfonds | |
|---|--|
| Vorteile | |
| + Schutz vor Geldentwertung durch Sachwertanlage | |
| + steuerbegünstigte Ausschüttungen und Verkaufsgewinne | |
| + Wertsteigerungspotenzial der Fondsimmobliien | |
| Nachteile | |
| - Geld in der Regel zehn Jahre und länger gebunden | |
| - vorzeitiger Anteilsverkauf oft nur eingeschränkt möglich | |
| - Abhängigkeit von Hauptmietern kann Verkaufserlöse schmälern | |

Chancenreiche Investments

Aktuelle Zeichnungsangebote Die folgenden Geschlossenen Immobilienfonds sollten planmäßig oder besser laufen. Eine Erfolgsgarantie gibt es allerdings nicht

| Initiator ¹ | Aktuelles Zeichnungsangebot | Fondsobjekte (Immobilientypen) | Mindestbeteiligung in Euro | Geplante Anfangsaus-schüttung ² | Initiatoren im Internet unter www. |
|--------------------------|-----------------------------|--------------------------------|----------------------------|--|------------------------------------|
| Buss Capital | Immofonds 2 Böblingen | Büroimmobilie | 10 000 | 6,50 % | buss-capital.de |
| Dt. Fonds Holding | Fonds Nr. 95 Darmstadt | Büroimmobilie | 10 000 | 6,00 % | deutsche-fonds-holding.de |
| Hahn Fonds | Pluswert 151 | 2 Einkaufszentren | 20 000 | 6,00 % | hahnag.de |
| HCI Capital | Wohnkonzept Hamburg | Wohnimmobilien | 10 000 | 4,00 % | hci-capital.de |
| HIH | Invest 03 Belgien | Büroobjekt Brüssel | 15 000 | 5,50 % | hih.de |
| Hannover Leasing | Substanzwerte Dtl. 6 | DB-Zentrale Pankow | 10 000 | 6,25 % | hannover-leasing.de |
| Industrifinans | Berlin Selektion 02 | Wohnimmos Berlin | 50 000 | 5,15 % | industrifinans.de |
| LHI Fonds | Österreich 1 | Büroobjekt Wien | 10 000 | 5,75 % | lhi.de |
| Real I.S. | Bayernfonds Dtl. 21 | Eon Regensburg | 10000 | 6,00 % | realisag.de |
| United Investors | Deutsche S&K Sachwerte | Immo-Darlehen ³ | 10 000 | 6,00 % | united-investors.de |
| Wealthcap | Immob. Deutschland 31 | 7 Büro-Immos | 10 000 | 6,00 % | wealthcap.de |

¹Stand: 31. August 2010; weitere Zeichnungsangebote und aktueller Platzierungsstand: www.efonds24.de; ²individuell ab 2010 oder 2011; ³Fondsanleger gewähren Darlehen für den Ankauf zwangsversteigeter Wohnimmobilien; Quelle: Unternehmensangaben, eigene Recherchen

Geschlossene Immobilienfonds

Vorteile

- + Schutz vor Geldentwertung durch Sachwertanlage
- + steuerbegünstigte Ausschüttungen und Verkaufsgewinne
- + Wertsteigerungspotenzial der Fondsimmobliien

Nachteile

- Geld in der Regel zehn Jahre und länger gebunden
- vorzeitiger Anteilsverkauf oft nur eingeschränkt möglich
- Abhängigkeit von Hauptmietern kann Verkaufserlöse schmälern